

CARTE BLANCHE

## Sind Schweizer Holzprodukte wirklich zu teuer?



Im vergangenen November begleitete ich ein befreundetes Paar, das sich Gedanken über den Bau eines Einfamilienhauses macht, bei der Besichtigung eines Minergiehauses. Der Anlass dazu waren die Schweizer Minergietage. Als ich die Qualität des verbauten Leimholzes sah, wurde ich stutzig und sprach den ausführenden Zimmermeister drauf an. So wollte ich wissen, woher denn das für die Bauteile benutzte Holz stammte. «Aus dem benachbarten Ausland», antwortete mir dieser, «Es wäre viel zu teuer gekommen, Schweizer Holz zu verwenden.»

Diese Aussage brachte mich zum Nachdenken. Sind Bauelemente, die aus einheimischem Holz gefertigt werden, wirklich zu teuer? Ich wollte es wissen und begann ein wenig zu rechnen. Nehmen wir einmal an, dachte ich, dass bei einem durchschnittlichen Einfamilienhaus etwa 30 Kubikmeter Holz und Leimholzprodukte verbaut werden. Und nehmen wir weiter grosszügig an, dass diese Produkte aus Schweizer Holz tatsächlich 300 bis 400 Franken je Kubikmeter teurer sind als solche, die mit ausländischem Holz hergestellt werden. Das würde bedeuten, dass die Elemente aus Schweizer Holz rund 10 000 Franken teurer wären als solche aus ausländischem Holz. Natürlich ist das auf den ersten Blick viel Geld und zum Beispiel eine tolle Anzahlung an die Küche. Aber bei einer Bausumme von rund 700 000 Franken entspricht das nicht einmal 1,5 Prozent, was den «Aufpreis» wieder relativiert. A propos Küche: Die

Bauherrin des besichtigten Hauses konnte mir nicht mit Sicherheit sagen, woher das Holz der Küchenfronten stammt. Sie meinte aber, das Holz käme wohl kaum aus der Schweiz, weil das bestimmt viel zu teuer gewesen wäre. «Aha», ging mir durch den Kopf, «da hat sie wohl vorher zugehört!?» Zugegeben: einheimische Halbfabrikate sind tatsächlich deutlich teurer als importierte. Aber wie hoch ist denn der Materialanteil der Küchenfronten an der gesamten Küche? 10 Prozent, vielleicht? Das wären bei einer Küche, die 20 000 Franken kostet, 2000 Franken! Und wenn diese aus Schweizerholz eineinhalb mal so teuer wären wie importierte, dann wären es halt 3000 Franken für die Küchenfronten und die Küche würde schlussendlich 21 000 Franken kosten. Das sind Mehrkosten von lediglich 5 Prozent, nicht mehr... Ich habe mir vor einiger Zeit die Mühe gemacht und Preise von Lebensmitteln bei zwei Grossverteilern verglichen. Und siehe da: Produkte mit Bio-, Fairtrade- und anderen Labels kosten durchschnittlich über 50 Prozent mehr als vergleichbare Produkte ohne Labels. Bei einigen Produkten ist es gar das Zweieinhalbfache! Klar ist es ein Unterschied, ob ich ein Kilo Brot, einen Liter Milch oder eben ein Haus kaufe. Aber dieser Preisvergleich zeigt, dass der Konsument a) auf Labels und dem, was sie bieten und wofür sie stehen, sensibilisiert ist und b) bereit dazu ist, für die entsprechenden Produkte mehr zu bezahlen als für herkömmliche. «Können wir dann nicht gleich das ganze Haus im Ausland kaufen, wenn sowieso alles importiert wird?», hörte

ich darauf meine beiden Begleiter sagen. Natürlich hat mich diese Frage erst einmal schockiert! Aber dann habe ich darüber nachgedacht und ich war mir plötzlich nicht mehr so sicher, genügend Gegenargumente zu haben. Liebe Zimmermeister, liebe Schreinermeister, womit können Sie sich von denjenigen ausländischen Mitbewerber abheben, die seit ein paar Jahren verstärkt auf den Schweizer Markt drängen? Mit Qualität, Termintreue, Flexibilität und guten Mitarbeitenden? Ich bin sicher, dass Sie da auch wirklich gut sind – aber Ihre ausländischen Mitbewerber ebenso! Welche Vorteile bleiben Ihnen dann noch? Richtig: Sie können Ihren Kunden Produkte aus Schweizer Holz anbieten und mit Argumenten wie Ökologie, Nachhaltigkeit und Arbeitsplätze punkten. Denn wie oben dargestellt, müssen Produkte aus Schweizer Holz nicht viel teurer sein als solche aus ausländischem. Und mit jedem verkauften Produkt aus Schweizer Holz und jedem Objekt, das aus Schweizer Holz hergestellt wurde, profitiert die gesamte Wertschöpfungskette: Wald und Säger, Weiterverarbeiter und Produzenten – und schlussendlich auch die Kunden. Das wäre dann eine Win-win-win-win-Situation!

THOMAS LÜTHI\*

\* Der gelernte Säger und Holzbauingenieur Thomas Lüthi unterstützt, berät und begleitet seit 1998 mit seinen Dienstleistungen zur Betriebswirtschaft, Technik und zum Management die Wertschöpfungskette Holz. [www.th-luethi.ch](http://www.th-luethi.ch)

INVESTITION IN ANLAGEN

## Worauf man achten sollte

Qualität und Flexibilität bei steigender Materialvielfalt, einen effizienten Energie- und Materialeinsatz sowie fließende Prozesse bei gleichzeitig sinkendem Arbeitsaufwand, so lauten die grossen Themen in der Holzverarbeitenden Industrie. Diese Ziele haben einen Trend zur Automatisierung ausgelöst, der inzwischen selbst mittlere und kleine Betriebe erreicht hat.

Worauf ist zu achten, damit man für seine Investition eine möglichst effiziente Anlage erhält?

- Der Materialfluss muss stimmen: Manuelles Umstapeln und Beschicken kostet Zeit.
- Schnelle Umrüstzeiten: Soll die Anlage verschiedene Aufgaben erfüllen, muss es möglich sein, schnell die notwendigen Werkzeuge zu montieren.
- EDV: Alle nötigen Daten sollen über ein EDV-System auftragsbezogen eingelesen werden können.
- Ob Handwerk oder Industrie: Entscheidend für lückenlos verzahnte, schnell fließende Produktionsprozesse ist heute das individuelle Gesamtpaket. Sämtliche Technologien und Maschinen müssen in Hard- und Software präzise aufeinander abgestimmt und kompatibel miteinander arbeiten.
- Ausbaufähigkeit: Die Anlage soll in Zukunft einen Ausbau oder eine Weiterentwicklung ermöglichen, der Betrieb soll sich ja weiter entwickeln.

**PAVATEX zeigt Profil**

**PAVATHERM-PLUS und ISOROOF-NATUR**  
Dämmplatten mit neuer Profilgeometrie – für stabilere Kanten, höhere Plattenfestigkeit und optimierte Dichtigkeit.

**pavatex**  
Bauen. Dämmen. Wohlfühlen.

[www.pavatex.com](http://www.pavatex.com)